

# Lista de control para conquistar las redes sociales



Crear un plan sólido para tus redes puede ser simple. Una estrategia de redes sociales es el primer paso para hacer crecer una marca y un negocio en las redes sociales.

Revisa esta lista de verificación con atención y tómate tu tiempo en cada paso para reflexionar realmente y responder todas las preguntas lo mejor que puedas.

Una vez que hayas terminado, tendrás este documento al que siempre podrás consultar como guía para todas tus decisiones en lo que respecta a tus redes sociales.

## Paso 1: Establece objetivos inteligentes



**Piensa en lo que quieres de las redes sociales.**

¿Se trata de más clientes, más ventas o simplemente de informar a la gente sobre tu negocio?

Tus objetivos deben ser **específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos determinados**, también conocidos como objetivos (SMART). Estos objetivos influirán en las elecciones de plataforma, los tipos de contenido, la frecuencia de publicación y más. Escribe tus objetivos en términos simples. Estos objetivos ayudarán a dar forma a lo que haces en las redes sociales.

### Preguntas para responder

- ☐ ¿Quieres encontrar nuevos clientes?
- ☐ ¿Quieres vender más productos?
- ☐ ¿Quieres que más personas conozcan tu negocio?
- ☐ ¿Hay algo específico que quieras lograr?

## Paso 2: Comprende a tu público objetivo



Conoce a las personas a las que deseas llegar en las redes sociales.

¿Qué les gusta?

¿Dónde pasan el rato en línea?

Esto te ayuda a crear contenido que disfrutarán y al que prestarán atención.

### Cosas a considerar

- ☐ ¿Quiénes son tus clientes potenciales? ¿Cuáles son sus deseos y puntos débiles?
- ☐ Desarrolla una personalidad de comprador detallada, considerando la demografía y psicografía.
- ☐ Estudia las plataformas ideales de redes de tus competidores, la frecuencia de publicación y los tipos de contenido.
- ☐ Identifica las plataformas de redes sociales que serán las mejores para conectarte con tu audiencia.

## Paso 3: Realiza una auditoría de redes sociales



Mira tus cuentas de redes sociales. Antes de seguir adelante, es esencial comprender tu estado actual en las redes sociales. Ejecuta una auditoría exhaustiva para identificar qué es efectivo y qué requiere mejora.

¿Cuántas personas te siguen?

¿Les gusta y comentan tus publicaciones? Esto le indica qué funciona y qué no.

### Qué buscar:

- ☐ Evalúa el número de seguidores y las tendencias de crecimiento.
- ☐ Evalúa los niveles promedio de participación en las publicaciones.
- ☐ Identifique las publicaciones que más resuenan con la audiencia.

## Paso 4: Define los pilares de contenido



Elije algunas cosas principales de las que hablaras en las redes sociales. Para crear contenido coherente y variado, establece pilares de contenido que representen diferentes aspectos de la marca de tu cliente. Estos pilares proporcionan un marco para mensajes coherentes en todas las plataformas. Estos son como los temas principales de tus publicaciones. Hace que su contenido sea más interesante y ayuda a las personas a saber qué esperar de vos.

### Pilares de contenido

- ☐ Identifica temas que se alineen con los valores y objetivos de tu marca.
- ☐ Crea de 3 a 5 pilares de contenido.
- ☐ Piensa en ideas de contenido para cada pilar.

## Paso 5: Crea tu calendario de contenido



Piensa en lo que quieres compartir en las redes sociales. Un calendario de contenido actúa como un plan bien estructurado para la distribución de publicaciones. Planifica sistemáticamente tus publicaciones para asegurarte de mantener la coherencia.

Crea un cronograma para tus publicaciones. Puedes utilizar una hoja de cálculo sencilla para planificar todo. Esto mantiene su contenido organizado y garantiza que lo publique con regularidad.

### Ideas posteriores a la planificación

- ☐ Estructura tu calendario de contenidos de forma mensual, quincenal o semanal.
- ☐ Utiliza hojas de cálculo para detallar todos los aspectos de cada publicación.
- ☐ Utiliza herramientas de programación como Later, HootSuite, Metricool o simplemente Meta Business Suite.

## Paso 6: Establece tu entorno



Haz un plan sobre la frecuencia con la que publicarás y sobre qué publicarás. Decide si utilizarás herramientas para programar tus publicaciones. Los sistemas le ayudarán a mantenerse constante y no sentirse abrumado.

### Algunos puntos a tener en cuenta

- ☐ Organización: ¿Con qué frecuencia puedes publicar sin agotarte?
- ☐ ¿Qué herramientas utilizarás para ayudarte a crear y programar tus publicaciones?
- ☐ Considere la posibilidad de crear procedimientos operativos estándar (POE) con su
- ☐ procesos.

## Paso 7: Crea un embudo de redes sociales



Piensa en las redes sociales como un viaje. Construya un embudo de redes sociales con etapas diseñadas para generar conciencia, participación y ventas. Comienza con publicaciones que presenten tu negocio.

Luego, involucra a la gente con contenido interactivo.

Finalmente, muéstrales tus productos o servicios cuando estén listos.

### Etapas del embudo

- ☐ **Conciencia:** haz una lluvia de ideas de contenido que llamen la atención de los seguidores de tus ideas que no saben quién eres. Utiliza buenos ganchos y narraciones convincentes en sus publicaciones.

- ☐ **Compromiso:** piensa en ideas de contenido que inspirarán la interacción y la conexión con tu audiencia a través de contenido interactivo, concursos, encuestas y contenido generado por el usuario. Construye relaciones y establece confianza.
- ☐ **Ventas:** muestra tus productos o servicios a una audiencia entusiasta.

Implementa publicaciones, promociones, testimonios y llamados a la acción persuasivos que generen conversiones.

